

お客様本位の業務運営に関する方針

1. お客様本位の業務運営の実現のために

私たちは、アクティブ運用を信条とする資産運用会社です。

「投資家の皆様が求めているのは、長期に亘り優れたリスク・リターンをもたらしてくれるスキルの高い運用マネージャーである。」

私たちはそう考えています。

MFSは、1924年に米国で第1号のミューチュアルファンドの提供を開始して以来、1世紀に亘りアクティブ運用の手法によりお客様の大切なご資産を責任をもって運用し、長期的な価値を創造することに全力を注いできた、グローバルな運用専門会社です。世界中の機関投資家、コンサルタント、フィナンシャル・アドバイザーといった様々な立場のお客様に、債券・株式・クオンツのソリューションを提供するフルサービスのグローバル運用会社へ成長する過程においても、この信念が揺らぐことはありませんでした。

MFSの長期的な価値を創造する力は、①異なる専門性を統合した投資アプローチ、②思慮深いリスクコントロール、③長期投資のディシプリンの上に成り立っています。MFSの運用チームは、異なる視点を持った専門家同士が投資のアイデアや内在するリスクについてディベートを行い、MFSが市場において最良と考える投資機会を発掘するのです。

「すべてはお客様が求める運用目標を達成するために。」

私たちのミッションは明快です。その実現を支える鍵は、MFSが創業以来大切に育んできた、チームワーク、多様性、謙虚さ、そしてお互いの尊重に価値を置く企業文化を守り、磨き上げていくことにあります。この考えの背景には、アクティブ運用会社にとってアルファ創造の鍵は人材にあるが、アルファ創造を継続する鍵は企業文化にある、という私たちの信念があります。

お客様の最善の利益のために、MFSが誇るグローバル・インベストメント・プラットフォームによるボトムアップに基づいたファンダメンタル分析を行い、長期の視点で運用を行うことで、アクティブ運用会社としての付加価値を提供し続けて参ります。

MFSは、自らの信条、企業文化、そして投資哲学を大切に守り、そのあり方にご理解いただけるお客様との共存共栄をこれからも図って参ります。

2. お客様の最善の利益の追求

- ① MFSのアクティブ運用経験は1世紀に及びます。その間、他社と合併することなく、独立した専門の資産運用会社として積み上げた実績と高度な専門性は、お客様にとって最善かつ最も耐久性のある投資機会を目指す、MFSの揺るぎないコミットメントを反映したものです。
- ② MFSはお客様のニーズに対応した商品を、MFSの強みを活かしつつ、大切な資産をお預かりする受託者（＝フィデューシヤリー）としての責任を強く意識し、中長期的な観点で組成し、投資することが私たちの使命であると考えています。この理念のもと、適切なガバナンス体制を構築し、当社が提供する金融商品の品質管理および品質の向上を推進し、お客様の最善の利益にかなう商品提供を確保するための取り組みを徹底してまいります。
- ③ 日本版スチュワードシップ・コードの受入れ表明、持続可能な投資、お客様の長期的な経済的利益に適う議決権行使等、MFSはこれからも、お客様との価値の共有を目指して、業務を運営してまいります。

なお、MFS米国本社 マサチューセッツ・ファイナンシャル・サービスズ・カンパニー（Massachusetts Financial Services Company）は、国連責任投資原則へ署名、英国版スチュワードシップ・コードの受入れを表明しています。

3. 利益相反の適切な管理

資産運用業務は、潜在的に様々な利益相反が発生する可能性があることから、MFSでは、お客様の利益を最優先とし、すべてのお客様に対し、公平に、誠実さをもって倫理的に対応するための枠組みとして、利益相反を管理する全社的な方針（以下、「利益相反管理方針」および「職務行動規範」の2つをまとめて「同方針」と記載する場合があります）を定めています。

同方針では、利益相反を特定、防止、管理するための合理的な措置として、社内およびお客様との間で生じる可能性のある利益相反を洗い出し、それらを記録し、リスト化することとしています。このリストには、実際に発生した利益相反に加え、潜在的に発生する可能性のある利益相反も含まれます。ビジネスモデルやビジネス環境の変化に鑑み、当該リストは適宜更新されます。また、従業員に対しては、随時潜在的な利益相反について開示することを求めています。

4. 手数料等の明確化

- ① MFSでは、目標とするアクティブ・リターン、運用コスト、他社の類似運用戦略との競争力等を勘案し、運用戦略ごとに標準的な報酬料率を定めています。

これに加え、投資信託については、商品設計上お客様にご負担いただく手数料その他の費用について、どのようなサービスが提供されるかの説明と併せて投資信託の目論見書に掲載し、明確化を図っています。

また、投資一任契約においては、運用戦略のご説明時に、適用させていただく報酬料率やその他費用等について併せてご説明し、お客様との間で合意させていただいた報酬料率にて、契約を締結しています。今後もより良いサービス提供の一貫として、お客様の要請に沿って適切な説明、開示を行って参ります。

5. 重要な情報の分かりやすい提供

- ① MFSはお客様に対して、提供する金融商品・サービスの目的や特徴、運用戦略、仕組み、リターンおよびリスクなどの重要な情報を、お客様の属性に応じて分かりやすく誤解のないような説明と報告を行っています。

なお、日本国内では投資信託の販売業務には直接携わっておりませんが、最終受益者の理解の助けとなるよう適切な情報提供に努めています。

- ② なお、弊社では、複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨等することや、複雑又はリスクの高い商品を販売・推奨等することはありません。

6. お客様にふさわしいサービスの提供

- ① MFSは、お客様のニーズを理解したうえで、創業以来の信条である長期の視点をお客様とともに共有しながら、長期の視点に基づいたアクティブ運用の提供を行っています。

- ② MFSはお客様に対して、提供する金融商品・サービスに関する情報を、お客様の属性に応じて分かりやすく誤解のないような説明と報告を行っています。

- ③ なお、弊社では、複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨等することや、複雑又はリスクの高い商品を販売・推奨等することはありません。また、日本国内では投資信託の販売業務には直接携わっておりません。

7. 従業員に対する適切な動機づけの仕組み等

- ① MFSは、チーム志向で運用に取り組む独自の文化を築き上げてきました。全運用スタッフのチーム貢献度は360度評価により測定されます。運用スタッフのインセンティブは、お客様の運用目標の達成度合いに沿って決められ、報酬は長期的なパフォーマンスを評価する形になります。MFSの人事評価体系は長期的な時間軸に基づいており、短期成果志向に陥ることのない仕組みが長年の経験によって構築されています。

- ② お客様と価値を共有することは、MFSが目指していることです。MFSでは、社内のカンパニー・ミーティング他あらゆる社内会議や研修等の機会を捉えて、社員に対して繰り返しお客様本位の考え方の重要性を説き、お客様のために正しいことを真摯に行うように周知し、より強固な企業文化としての定着、浸透をはかっています。

ご参照：

責任ある投資家としての取り組み

<https://www.mfs.com/ja-jp/individual-investor/about-mfs/our-impact/stewardship.html>

<https://www.mfs.com/ja-jp/institutions-and-consultants/about-mfs/our-impact/stewardship.html>

長期的な価値の創造

<https://www.mfs.com/ja-jp/institutions-and-consultants/about-mfs/our-purpose.html>

制定： 2017年6月

改正： 2018年9月

2018年12月

2021年6月

2022年6月

2023年6月

2025年6月